

## СУТНІСТЬ ПРОЯВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто сутність суб'єкта конкуренції на ринку юридичних послуг та охарактеризовано форми прояву конкуренції. Проаналізовано характер взаємодії суб'єктів конкуренції на ринку, з урахуванням поведінки суб'єктів, їх конкурентних переваг, внутрішньої та зовнішньої конкуренції, заходів регуляторних органів.

The article deals with the nature of the subject of competition on the legal services market and describes forms of competition. The nature of interaction of competition in the market, taking into account the behavior of their competitive advantage, internal and external competition, events regulators is analyzed.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринок юридичних послуг, як повноцінний диференційований ринок сформувався з моменту становлення демократії в Україні та на початку розвитку економічних відносин, що супроводжувалось розвитком нормативно-правової бази та появи нових видів юридичних послуг, а саме: державна реєстрація підприємств, укладення господарських та інших договорів, супровід справ в судах, зокрема, господарських та адміністративних тощо. Відповідно формування ринку юридичних послуг пов'язане із виникненням суб'єктів ринку та об'єктів, щодо яких і розвивається конкуренція. Так, суб'єктами ринку у переважній більшості є адвокати, які можуть діяти індивідуально або в формах адвокатського об'єднання чи адвокатського бюро, юридичні фірми. Об'єктами конкуренції є потреби споживача у юридичних послугах.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Ринок юридичних послуг у переважній більшості аналізується правниками, а не економістами, оскільки донедавна надання юридичних послуг не мало ознак бізнесу. Але, за останні роки, цей ринок сформувався з досить жорсткою конкуренцією, перенасичений різними структурами, які для утримання своїх ринкових позицій змушені застосовувати управлінські методи. Серед публікацій науковців оцінку ринку юридичних послуг з акцентом на монополізм адвокатів дають В. Перець та В. Степанова. Однак, в основному стан ринку юридичних послуг оцінюють практики, такі як Л. Ізовітова, представники адвокатського об'єднання «Адвокатська компанія «Соколовський та партнери», В. Гвоздій, О. Кот, О. Субботін, Д. Тараник та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На ринку юридичних послуг дискутують щодо суб'єкта ринку, оскільки існує думка про надання якісних юридичних послуг тільки адвокатом, тобто юристом з визнаним статусом, що обмежує роль практикуючого юриста як суб'єкта ринку [1]. Крім того не сформовано комплексний підхід до розуміння форми прояву конкуренції та невизначено сукупність конкурентних переваг та засобів їх досягнення для отримання та посилення конкурентних переваг учасниками на ринку юридичних послуг.

**Постановка завдання.** Метою статті є необхідність визначення сутності прояву конкуренції на ринку юридичних послуг із врахуванням визначення суб'єкта та об'єкта конкуренції, охарактеризування чинників, від яких залежать форми прояву конкуренції на ринку, враховуючи конкурентні переваги, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг та засобів їх досягнення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під юридичними послугами варто розуміти послуги у сфері права, які можуть надаватись фахівцями у галузі права, а саме: юристами, що практикують (на ринку юридичних послуг станом на 2013 р. широко

розповсюджене надання юридичних послуг юристами, які діють у статусі представника за довіреністю), та юристами, які отримали статус адвоката. При цьому адвокатський статус істотну роль відіграє лише у кримінальному процесі, в якому захист не можуть здійснювати жодні інші особи, окрім тих, хто отримав свідоцтво на право здійснення адвокатської діяльності [1].

Існуючі тенденції на ринку юридичних послуг можуть змінитись під впливом прийняття нової редакції Основного Закону України, де мають бути враховані пропозиції Спільки адвокатів України та Асоціації правників України щодо чіткого врегулювання питання розмежування функцій адвокатів та юристів [2], участь яких у наданні юридичних послуг тісно пов'язана із системою партнерства юридичних фірм, які можуть діяти у статусі радників та гарантів за дії своїх партнер-колег і відповідно ставати складовою суб'єктів конкуренції. Так, на думку адвоката І. Голованя партнерство – це і є ризик, що може зумовити вплив на прийняття рішень, розподіл прибутку, зміну партнером життєвих принципів, філософії, хоча партнерство повинно забезпечувати мобільність та «можливість внутрішнього маневру» [3].

Суб'єкти конкуренції взаємодіючи між собою щодо об'єктів конкуренції стають причиною виникнення різних форм конкуренції, яку можна трактувати як боротьбу за найкращі умови на ринку, тобто можливість отримувати високі прибутки і тривале існування на ринку. Таке визначення конкуренції доводить підприємницьку спрямованість юридичних послуг та відхилення від соціальної складової. Так, на думку керуючого партнера «Магістрів» О. Рябоконя, такі суб'єкти конкуренції як адвокати повинні бути наділені спеціальним статусом через їх соціальну функцію [3], яка підтверджується тим, що адвокатура є незалежним саморегульованим інститутом, який на відміну від європейської системи не діє за бізнес-орієнтованою моделлю розвитку [4, с.9–13]. Хоча, цілковита відмова адвокатів чи інших суб'єктів ринку від бізнес орієнтації призведе до втрати учасниками ринку своїх конкурентних позицій та відсутності засобів для забезпечення належної якості надаваних послуг.

Форми прояву конкуренції виникають у залежності від взаємодії суб'єктів конкуренції, яка в свою чергу моделюється під впливом конкретної поведінки суб'єктів конкуренції на ринку; внутрішньої конкуренції; зовнішньої конкуренції; заходів регуляторних органів, зокрема, системи адвокатського самоврядування тощо.

Так, поведінка суб'єктів конкуренції визначається обсягами та сутністю попиту та пропозиції на ринку, сукупністю конкурентних переваг суб'єктів конкуренції, законодавчо визначених умов ведення діяльності. Особливості надання юридичних послуг окремими суб'єктами, такими як адвокати, полягає у тому, що у відповідності до вимог, які висуваються до претендентів на отримання статусу адвоката (відповідно до програми складання кваліфікаційних іспитів), адвокат повинен володіти знаннями із всіх галузей права.

Однак, на практиці ринок юридичних послуг поділено за галузевою приналежністю між тими суб'єктами ринку, які обрали стратегію на високоякісне задоволення потреб споживачів. При цьому ринкові умови, а саме: обмеженість попиту та надмірна пропозиція з одночасним зниженням добробуту фізичних осіб та прибутковості юридичних осіб, диктують відхилення від поділу ринку за галузями права. Так, будь-яке звернення клієнта, у тому числі щодо захисту його прав та інтересів, які охороняються законом, буде предметом надання юридичної послуги.

У будь-якому виді діяльності формування прибутку залежить від здатності учасника ринку запропонувати відповідну продукцію, та в рівній мірі – здатності покупця цю продукцію спожити. Таким чином, відоме правило ринкової рівноваги не може однобічно реалізовуватись – повинні одночасно існувати як попит, так і пропозиція. Якщо пропозиція на ринку залежить від самих суб'єктів конкуренції, то попит – це задане ринком явище, на якісну характеристику якого самі суб'єкти конкуренції у переважній більшості впливу не мають. Тому деякі дослідники вважають, що задоволеність клієнта від співпраці з суб'єктом

конкуренції є важливіше за ідеальне вирішення його правових проблем і при цьому так званий «портрет» нового клієнта складається з сукупності відповідних рис, таких як невпевненість, надмірне почуття ризику, стурбованість, розгубленість, непоінформованість, скептицизм, недовіра, нетерпіння тощо [3]. Так, споживачі, які керувались попереднім досвідом інших споживачів щодо співпраці з відповідним суб'єктом конкуренції наділені ознаками меншої стурбованості, почуття ризику, недовіри, але при цьому нетерпіння та непроінформованість вимагає формування особливого ставлення особисто до клієнта та вироблення відповідних підходів до вирішення його правових проблем.

Для споживачів юридичних послуг одною із найважливіших речей є не тільки професіоналізм, але й індивідуальний підхід у спілкуванні з клієнтом, а саме: спілкування по телефону, швидкість виконання завдань, ведення індивідуальних особистих розмов, прийняття клієнта тощо [5]. Таким чином, при наданні юридичних послуг потрібно чітко з'ясувати не лише конкретне завдання, яке ставить клієнт перед виконавцем, уточнювати строки виконання завдання та бажаний кінцевий результат, але також необхідно встановити психологічний портрет клієнта для вироблення тактики спілкування та взаємодії з ним.

Щодо пропозиції на ринку, то більшість суб'єктів на ринку юридичних послуг намагаються встановити вільні ніші та забезпечувати таким чином своє прибуткове існування. При цьому кількісна ознака суб'єктів на ринку визначатиме жорсткість конкуренції, тобто боротьбу за споживача та за переважне право надання відповідних видів послуг. Так, як зазначають практики, станом на 2013 р. на ринку юридичних послуг не варто очікувати кардинальних змін ситуації, буму проєктів і великих клієнтських бюджетів, а натомість паралельно із стабільно завантаженою судовою практикою, юридичні послуги надаватимуться у справах щодо претензій та штрафних санкцій з боку регулюючих і фіскальних органів, супроводу судових справ про неплатоспроможність або реструктуризацію боргових зобов'язань, правової підтримки при укладанні окремих угод між великими національними бізнесами [5].

Інформованість суб'єктів конкуренції щодо обсягів попиту та пропозиції дасть можливість останнім встановити надлишок чи дефіцит у пропозиції певного блага на ринку та змодельовати свою поведінку. Одночасно з цим обрана суб'єктом конкуренції тактика поведінки тісно пов'язана з сукупністю конкурентних переваг, якими володіє такий суб'єкт, оскільки за наявності сильних позицій на ринку не доцільно витрачати зусилля щодо створення перешкод для входження на ринок потенційних конкурентів та боротьбу із уже існуючими. Характеристика конкурентних переваг, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг в умовах невизначеності зовнішнього середовища наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика конкурентних переваг, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг в умовах невизначеності зовнішнього середовища

№ з/п	Група переваг	Характеристика переваг та засобів їх досягнення
1	2	3
1	Трудова (соціальна)	Основна група переваг, оскільки завдяки особам, що надають юридичну послугу і контактують з клієнтом досягається максимальний прибуток. До засобів досягнення переваг в трудовій сфері відноситься: 1) забезпечення наявності професіоналів – особа, яка надає юридичні послуги, незалежно від того чи вона діє індивідуально, чи як працівник суб'єкта конкуренції, до неї висуваються відповідні вимоги. Так, наявність вищої юридичної освіти, знання іноземних мов та здатності працювати з персональним комп'ютером, є необхідними, але не достатніми умовами. Юрист має володіти комунікативними здібностями, акуратністю та точністю, стійкістю до стресу, вмінням спілкуватись з клієнтом, бездоганним знанням фаху та бажанням самовдосконалюватись [6], володіти такими рисами, як активність,

Продовження табл. 1

1	2	3
		уважність, вміння працювати системно, вміння логічно мислити та правильно вибудовувати позицію, вміння доносити свою думку до співрозмовника [5]; 2) поділ виконання завдань на категорії (вузька спеціалізація); 3) формування реалізації системи стимулювання працівників у відповідності до результатів виконуваних завдань; 4) підтримання трудової дисципліни; 5) здійснення попереднього, поточного та наступного контролю виконуваних завдань; 6) формування стратегічного розвитку суб'єкта конкуренції; 7) розроблення програми підвищення кваліфікації як внутрішньої (у межах суб'єкта конкуренції), так і зовнішньої (за його межами); 8) мінімізація втрат при набутті досвіду початківцями через реалізацію наставництва, спільної участі в судових засіданнях, через систему розроблення плану дій з покроковим і часовим плануванням, що затверджуватиметься наставниками; 9) підтримання внутрішньої добросовісної конкуренції між працівниками; 10) вирішення проблеми втримання підготовленого персоналу через перевід в статус партнера, а з часом – радника.
2	Технічна	Група переваг, що пов'язана із технічним забезпеченням трудової діяльності. До засобів належать: 1) створення належної технічної бази, а саме: забезпечення інтернет-зв'язком та іншими видами зв'язку, необхідними для виконання поставлених завдань; 2) забезпечення вільного доступу до комп'ютерної техніки з високоякісним ліцензійним програмним забезпеченням; 3) забезпечення наявності транспортних засобів для виконання завдань у віддалених місцях; 4) налагодження охоронних систем для запобігання проникненню сторонніх осіб до суб'єкта.
3	Економічна	Група переваг, що забезпечує беззбиткове функціонування суб'єкта конкуренції. До засобів досягнення відносяться: 1) планування витрат на надання юридичних послуг; 2) розроблення системи оплати за юридичні послуги з врахуванням ризиків (наприклад, передоплата у разі потреби вчинення оплатних дій до отримання кінцевого результату) та кваліфікації і досвіду осіб, що надають юридичні послуги, зокрема, у відповідності до вимог законодавства щодо гонорару за надання юридичних послуг адвокатами; 3) реалізація програми економії витрат (економія паперу завдяки друку робочих чорнових документів на зворотній стороні вже використовуваного паперу; економія світла через використання енергозберігаючого світла; в разі наявності автономної системи опалення – контролювання температурного режиму в офісних приміщеннях, контролювання кількості розмов працівників по телефону та обмеження розмов в особистих цілях; розроблення економ-карти пересування по транспортних маршрутах; 4) розроблення програми мінімізації ризиків – максимальна орієнтація на прибуткові проекти, та страхування ризиків, пов'язаних з відсутністю оплати чи невчасною оплатою клієнтів за надані юридичні послуги, страхування форс-мажорних обставин, які можуть виникати у відносинах з клієнтом, внаслідок чого компанія змушена буде відшкодувати клієнту завдану шкоду (через невчасне виконання поставлених завдань, втягування клієнта в додаткові витрати тощо); 5) використання можливості для клієнта відшкодувати адвокатські витрати в судовому процесі.
4	Орієнтування на споживача	Група переваг, що забезпечує формування доходу на підприємстві, засобами досягнення якої є: 1) формування бази основних клієнтів та розроблення заходів щодо їх утримання: у разі звернення клієнта швидке виконання його доручень, мінімальне навантаження клієнта щодо пошуку доказової бази; інформування клієнта про покрокове виконання доручення; надання знижок в оплаті за надані послуги; тривалий супровід проектів на вимогу клієнта; 2) формування бази потенційних клієнтів та розроблення заходів щодо їх залучення: виявлення змін у правовому полі; визначення потенційних незадоволених потреб на ринку надання юридичних послуг; розроблення заходів щодо формування спроможності надання юридичної послуги; виявлення споживачів із незадоволеною послугою (перш за все через розповсюдження інформації серед своїх клієнтів, оминаючи широко розповсюджене інформування для тимчасового захисту від копіювання); 3) підхід до вирішення проблем клієнта за принципом «нема безнадійних справ», оскільки, як зазначають практики [5], можуть відкритися нові обставини, стати відомими додаткові деталі та нюанси, які докорінно змінюють ситуацію та прогнози стосовно ухвалення рішення у справі на ту чи іншу користь, що можливе завдяки аналітичному вмінню, досвіду, наполегливості та уважності працівників.

1	2	3
5	Територіального розміщення	У разі вузької спеціалізації необхідним є близькість територіального розташування до судів, з якими максимально пов'язане надання профілюючих юридичних послуг, зокрема, захист законних прав та інтересів клієнта тощо. Не менш важливим є можливість швидкого подолання шляху та паркування клієнтів для мінімізації часу витраченого на встановлення ділових стосунків.
6	Конкурентної взаємодії	Моніторинг діяльності основних конкурентів, виявлення їх сильних та слабких сторін, що враховуватиметься у внутрішній діяльності суб'єкта конкуренції та стратегічного планування його діяльності.
7	Інформаційна	Налагодження доступу до інформаційної системи з правових питань через бази даних, придбання фахової літератури. Моніторинг нових нормативно-правових актів, та групування їх за галузями права із визначенням ступеню їх пріоритетності. Систематизація потоку інформації, що надходить із преси (судова практика, огляди, консультації) дає можливість окремим фірмам [7] реалізувати інформаційне забезпечення надання юридичних послуг. Розроблення системи збереження конфіденційної інформації з метою захисту ділової репутації фірм, економічної безпеки підприємства.

За наявності більшості з конкурентних переваг суб'єкти використовуватимуть добросовісні методи взаємодії на ринку. Однак, враховуючи широке коло суб'єктів конкуренції, конкурентна боротьба на ринку юридичних послуг набуває забарвлення несумлінної, а саме:

- неправомірне використання чужих логотипів та фірмових найменувань, копіювання бланку, рекламних матеріалів, поширення неправдивої інформації про конкурента [8];
- переманювання клієнтів колишніми працівниками чи конкурентами через оману; заниження кваліфікації опонента на ринку; надання клієнту хибних гарантій успіху [9];
- встановлення занижених цін із метою витіснення конкурентів з ринку, хоча деякі практики зазначають [9], що демпінг не є проблемою для ринку юридичних послуг, оскільки з часом демпінг діє проти того, хто демпінгує, оскільки фірми не завжди володіють внутрішньою перевагою у витратах настільки, аби постійно підтримувати ціни на низькому рівні. Окрім цього надмірно занижені ціни можуть свідчити про неякісні послуги та відлякувати клієнтів.

Проблема недобросовісної конкуренції більшістю учасників ринку вирішується через етичні правила ведення бізнесу. Крім цього вважається, що осуд серед колег є найголовніший та найефективніший спосіб боротьби з проявами недобросовісної конкуренції серед юристів [9].

Щодо етичних правил ведення бізнесу, то ще у 2008 р. кілька учасників ринку, серед яких адвокатські об'єднання, юридичні та адвокатські фірми, підписали етичні правила бізнесу, якими визначено, що сторони засуджують корупційні схеми ведення бізнесу, незаконного лобіювання своїх інтересів у державних органах, зобов'язуються боротися з винесенням неправосудних рішень, не використовувати незаконних способів ухилення від виконання судових рішень, які вступили в законну силу, засуджують практику незаконних методів ворожих поглинань. Окрім цього сторони зобов'язуються вести чесну конкуренцію за персонал і відмовляються від практики переманювання (тобто ініціювання переходу юриста через пропозицію певних матеріальних та нематеріальних умов, які мотивують його до зміни місця роботи) один у одного юристів та іншого юридичного персоналу, які менше року попрацювали на учасника ринку. Сторони вважають, що «перегони заробітних плат» є неадекватним способом боротьби за персонал [10].

На ринку юридичних послуг станом на 2013 р. існує пошук інноваційних ідей, освоєння нових ринків, заповнення унікальної ніші, що супроводжується мистецтвом управління стратегічними партнерствами, а ключовими факторами успіху у конкурентному середовищі є проактивність, створення більшої ніж у конкурентів (бажаної) додаткової вартості – сили бренду, побудова лояльності та побудова різниці між послугами компаній та її конкурентів та відповідно прибутковість хоч і надзвичайно важлива, але не кінцева мета [9].

Якщо юридичні послуги надаються не одноосібно, то виникає проблема внутрішньої недобросовісної конкуренції на фірмах, яка передбачає отримання бонусів перед керівництвом завдяки зниженню авторитету своїх колег. Окрім цього продуктивність праці більшості працівників юридичних фірм безпосередньо залежить від матеріального стимулювання. Такий стан справ суперечить проектному підходу до надання юридичних послуг, до реалізації якого залучається не один працівник, оскільки вимагається багатопрофільна орієнтація виконуваних завдань. Проблема внутрішньої недобросовісної конкуренції можливо вирішити завдяки системі керівників проектів, які несуть повну відповідальність перед клієнтами та вищим керівництвом за виконання поставлених завдань. Якщо до участі у проекті залучаються і інші працівники, то керівник проекту чітко визначає напрям, в якому працює залучений працівник із спільним з'ясуванням та подальшим затвердженням плану конкретних заходів із кінцевими термінами виконання. Таким чином, система матеріального стимулювання реалізується відносно керівника проекту – за успішне управління проектом, щодо залучених працівників – за успішне виконання конкретного напрямку роботи у відповідності до складеного звіту за виконану роботу.

Окрім цього недобросовісну внутрішню конкуренцію можливо мінімізувати через рівномірне навантаження персоналу проектами, та встановлення індивідуальної відповідальності за виконання індивідуально поставлених завдань. У разі колективного виконання та індивідуальної відповідальності може породжуватись проблема взаємозв'язків між персоналом, яка безпосередньо впливатиме на конкурентні переваги фірми, оскільки в таких умовах можуть виникати конфлікти між фірмою та її клієнтами, порушуватись строки реалізації проекту, недотримуватись бюджет на реалізацію конкретного проекту тощо.

Законодавчо-визначені умови ведення діяльності, межують із заходами регуляторних органів, однак основна відмінність їх полягає в тому, що одні суб'єкти конкуренції по відношенню до інших суб'єктів можуть використовувати законодавчо-встановлені засоби впливу. Так, відповідно до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», а також регламенту кваліфікаційно-дисциплінарної комісії регіону адвокат може поскаржитись на дії іншого адвоката до кваліфікаційно-дисциплінарної комісії відповідного регіону, за результатами розгляду скарги якого може бути прийняття рішення про притягнення адвоката до дисциплінарної відповідальності та позбавлення останнього права на здійснення адвокатської діяльності.

Вплив міжнародної конкуренції на ринок юридичних послуг може проявлятися через діяльність адвоката іноземної держави або ж представленням закордонних юридичних фірм. Щодо адвоката іноземної держави, то він повинен здійснювати адвокатську діяльність у відповідності до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність». Як зазначає Л. Ізовітова окремо для іноземного адвоката ці особливості не визначені, тому саме на них зосередилась рада адвокатів України. Іноземний адвокат повинен надати відомості про свій статус адвоката в іншій державі, відомості стосовно своєї професійної історії адвоката, а саме: у якій галузі права він практикує та чи притягувався він до дисциплінарної відповідальності. Серед особливостей є і такі, за яких адвокат іноземної держави повинен надати відомості, з ким із українських адвокатів він вже уклав або має укласти партнерський договір у разі, якщо він буде вести справи в судах України. Такий адвокат теж сплачує щорічні внески на забезпечення реалізації адвокатського самоврядування, але у більшому розмірі, ніж українські адвокати [11, с.5–8]. Однак, на думку керуючого партнера однієї адвокатської фірми, для України не є властивою проблема конкуренції вітчизняних фірм із іноземними, на відміну від Росії, оскільки після розпаду СРСР всі мультинаціональні юридичні компанії зосередились у Москві, що сприяло становленню та розвитку українських юридичних фірм, які абсолютно нічим не поступаються іноземним [2], а в деяких випадках володіють кращими навиками надання юридичних послуг у мінливому вітчизняному правовому полі.

На ринку юридичних послуг учасниками внутрішньої конкуренції є не лише адвокати, адвокатські фірми чи об'єднання, а також юридичні фірми, аудиторські компанії, консалтингові фірми, фірми, що спеціалізуються на реєстрації та ліквідації компаній.

Однак, при цьому всі зазначені суб'єкти достатньо різняться між собою за здатністю задовольняти потреби споживачів в асортиментному, ціновому та якісному вигляді. Із прийняттям Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та внесенням змін до деяких нормативно-правових актів адвокати, як суб'єкти конкуренції, отримали новий захист та перспективи розвитку. Деякі дослідники оцінюють існуючі умови на ринку юридичних послуг як монополізацію адвокатурою ринку [12]. Щодо окремих питань, таких як захист в суді у кримінальному процесі, подання адвокатських запитів, то дійсно, монопольним правом володіють адвокати, але одночасно з цим за більшістю видів юридичних послуг з адвокатами переважно конкурують окремі юристи чи юридичні фірми.

Крім цього внутрішня конкуренція безпосередньо залежить від здатності учасників ринку прогнозувати зміну потреб в юридичних послугах, що дасть можливість окремим учасникам на певний період не зазнавати значної конкуренції та діяти на новому сегменті ринку, або ж навпаки, обрати ту сферу надання послуг, яка не втратить своєї актуальності та відповідно надасть учаснику ринку змогу забезпечити своє прибуткове існування на перспективу. Так, одна з юридичних фірм [6] спеціалізується на маркетинговому та рекламному праві, обґрунтовуючи це тим, що держава встановлює все дедалі більші обмеження на рекламу і участь юристів у розробленні рекламних кампаній стає вагомішою, внаслідок чого компанія залучається до процесу формування рекламної стратегії та до аналізу відповідності реклами вимогам законодавства.

Як перспективними напрямками розвитку ринку юридичних послуг, виділяють ринок землі та агросектор із суміжними проблемами сільськогосподарської інфраструктури та альтернативної енергетики за умови зняття мораторію на землі сільськогосподарського призначення, які стануть об'єктом реального інтересу та надходження інвестицій. Також актуальними є та будуть послуги адвокатів у разі розгляду кримінальних справ щодо правопорушень у сфері господарської діяльності та посадових злочинів, користуватимуться попитом консультації правників щодо законодавства у сфері оподаткування, валютного регулювання та цінних паперів [5].

Заходи регуляторних органів характеризуються прямим або опосередкованим впливом на учасників ринку надання юридичних послуг. Враховуючи те, що адвокатура є учасником ринку, що характеризується високою чисельністю, до регуляторних органів можна віднести Національну асоціацію адвокатів України з Радами адвокатів регіонів, у складі яких є кваліфікаційно-дисциплінарні комісії, що утворюють систему адвокатського самоврядування, яка побудована таким чином, що вплив на неї державних органів абсолютно виключений. На думку В. І. Фесенка саме від адвокатів залежить як працюватиме механізм адвокатського самоврядування і кожен адвокат є його повноправним учасником [13]. Таким чином, основним регулятором на ринку юридичних послуг є органи адвокатського самоврядування, які контролюють поведінку адвокатів при виконанні ними своїх професійних обов'язків. Дії ж юристів, які мають право надавати правову допомогу не є об'єктом впливу цих органів, позбавити юриста права надання юридичних послуг через недотримання ним нормативно-правових актів є фактично неможливою річчю, хоча деякі обмеження можна встановити на рівні нормативних актів, наприклад, як у кримінальному процесі, про що зазначено у кримінально-процесуальному кодексі. За результатами порівняння повноважень адвоката та повноважень юриста можна зробити висновок, що в окремих питаннях адвокат наділений більшими правами, аніж юрист, наприклад, подати адвокатський запит, одночасно з цим клієнт адвоката має можливість відшкодувати витрати на адвокатські послуги відповідно до рішень судів.

Враховуючи те, що більшість адвокатів, адвокатських фірм та об'єднань в Україні прагнуть до реалізації бізнес-моделі надання юридичних послуг, то з часом може виникнути потреба в публічному регулюванні насамперед адвокатської професії, що станом на 2013 р. є ідеєю регулювання адвокатської професії в Англії. Так, одними з аргументів введення додаткового публічного регулювання адвокатської професії є те, що дохід від надання юридичних послуг у Великобританії складає 2% ВВП, споживач не завжди впевнений у

вільній конкуренції між провайдерами юридичних послуг, та відсутності додаткових перепон у доступі до юридичних послуг. Крім цього закритість дисциплінарної процедури стосовно адвокатів створює загрозу для контролю з боку споживачів юридичних послуг, і таким чином за дисциплінарними органами адвокатури має наглядати орган, що підконтрольний громадськості [4, с.9–13].

**Висновки та перспективи подальших розробок.** Розвиток ринку юридичних послуг залежить від поведінки його учасників, яка визначається сукупністю їх конкурентних переваг та зовнішніх чинників впливу. Вирішальне значення в наданні юридичних послуг відіграють знання та професіоналізм працівників, тому лише за злагодженої та комплексної системи управління суб'єктам конкуренції вдасться зберегти здобуте ринкове становище або ж посилити його. За таких умов додаткового вивчення потребує поняття ринкової влади суб'єктів на ринку з оцінюванням їх можливості впливати на ринкові процеси.

### Список використаної літератури

1. Послуги адвоката та юридичні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.consultants.kiev.ua/poslygi-advokata-ta-yuridichni-poslugi>.
2. Сучасний стан ринку юрпослуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120476>.
3. Бігун С. Ринок юридичних послуг України в динаміці. Від амбіцій до відповідальності [Електронний ресурс] / С. Бігун // Юридична газета. – 2008. – № 10. – Режим доступу: <http://bihun.in.ua/jushits/jurhit/article/157>.
4. Костін А. Чи стануть адвокати сервіс-провайдерами? (тривожні тенденції в Європейській адвокатури) / А. Костін // Інформ.-аналіт. вид. для адвокатів і суддів: Адвокатське бюро. – 2013. – № 1. – С. 9–13.
5. Сахарова Ю. Спираючись на власний досвід, можу запевнити: немає безнадійних справ [Електронний ресурс] / Ю. Сахарова // Закон і бізнес. – 2013. – № 14. – Режим доступу: [http://zib.com.ua/ua/15379-zastupnik\\_golovi\\_nauu\\_valentin\\_gvozdiy\\_spirayuchis\\_na\\_vlasni.html](http://zib.com.ua/ua/15379-zastupnik_golovi_nauu_valentin_gvozdiy_spirayuchis_na_vlasni.html).
6. Іляшев М. І. Чим більше уваги юридична фірма приділяє своїм фахівцям, тим більше у неї шансів опинитися на юридичному олімпі [Електронний ресурс] / М. І. Іляшев // Юстиніан: Юридичний журнал. – 2005. – № 9. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1864>.
7. З ким працювати: з юристом або адвокатською компанією (юридичною фірмою)? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slf.ua/uk/publicatsii/z-kim-pracyuvati-z-yuristom-abo-advokatskoju-kompaniyeu-yuridichnoyu-firmoyu>.
8. Оніщенко О. Коментар з приводу недобросовісної конкуренції на ринку юридичних послуг [Електронний ресурс] / О. Оніщенко. – Режим доступу: [http://pravochin.com.ua/archive\\_p.php?pub=86&sectionid=4&lang=3](http://pravochin.com.ua/archive_p.php?pub=86&sectionid=4&lang=3).
9. Сваткова Д. Конкурентна протигага [Електронний ресурс] / Д. Сваткова // Український юрист: журн. сучасного правника. – 2013. – № 07–08. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/362>.
10. Основні етичні принципи ведення юридичного бізнесу і правила конкуренції на юридичному ринку України «Етичні Правила» 26.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.ua/news.php?id=0016192>.
11. Ізовітова Л. Час вимагає від адвокатури довести свою зрілість / Л. Ізовітова // Інформ.-аналіт. вид. для адвокатів і суддів: Адвокатське бюро. – 2013. – № 1. – С. 5–8.
12. Перець В. Монополізм – це стагнація [Електронний ресурс] / В. Перець, В. Степанова // Всеукр. загальнополіт. освітянський тижнев. Персонал. – 2012. – № 8. – Режим доступу: <http://www.personal-plus.net/465/8944.html>.
13. Фесенко В. Правники з-за кордону можуть скласти серйозну конкуренцію [Електронний ресурс] / В. Фесенко. – Режим доступу: <http://www.zib.com.ua/ua/9773-fecenko-pravniki-z-za-kordonu-mozhut-sklasti-seryoznu-konkur.html>.

Стаття надійшла до редакції 23.12.2013.